# 精选集团总经理述职报告如何写

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-13

*精选集团总经理述职报告如何写一辽宁冠乾实业集团成立于20\_年7月，法人代表：程志春，注册资本壹亿壹仟万元人民币。集团公司位于沈阳市铁西区北一路52号甲10门。集团知识产权商标有“九度金融”、“九度物流”、“九度尚品”、“淘车馆”、“融谷金服...*

**精选集团总经理述职报告如何写一**

辽宁冠乾实业集团成立于20\_年7月，法人代表：程志春，注册资本壹亿壹仟万元人民币。集团公司位于沈阳市铁西区北一路52号甲10门。集团知识产权商标有“九度金融”、“九度物流”、“九度尚品”、“淘车馆”、“融谷金服”等。拥有独立后台的icp备案证书，中国中小企业协会理事单位。其业务涵盖：金融助贷、汽车金服、汽车销售、仓储物流、农业养殖、餐饮管理等业务板块。主营：乘用车、营运车、新车、二手车销售、汽车消费按揭分期、库存融资、融资租赁、汽车租赁，以租代购及非融资性担保业务。子公司业务含盖：金融风险管控、资产保全、汽车金融代理、仓储物流、城市货的、农业养殖、餐饮管理等业务。

冠乾集团下设多家全资子公司，分别为：沈阳亚安宁汽车销售有限公司、沈阳安信汽车服务有限公司、沈阳冠盈汽车销售有限公司、沈阳冠翔汽车销售有限公司、沈阳冠盾商务代理有限公司、沈阳中亿融资租赁有限公司、中昌非融资性担保（深圳）有限公司、沈阳九度运输公司、沈阳亿诚运输公司、沈阳九度餐饮管理公司、沈阳红细胞贸易有限公司、沈阳龙金玖汽车租赁公司、黑龙江安信汽车销售有限公司、沈阳五兴养殖场组成。

随着公司不断发展，业务范围覆盖东北三省及蒙东地区。20\_年，亚安宁公司与奇瑞金融签定sp代理合同，并在辽宁省内开展汽车按揭分期业务，单个地级市单月放款平均65单，单笔放款金额平均7万元，累计全省单月放款700余单，全年放款总额6.4亿元人民币，贷款逾期率0.82%，毛利润732万元，全年净利润达240余万。同期20\_年12月份沈阳冠纵汽车公司（后变更为冠盈汽车公司）与龙江银行签定阶段性担保，开办信用卡汽车专项消费分期业务，截止20\_年初，累计放款额1.45亿人民币，逾期率1.7%，代偿金额134万元人民币，追缴车辆46台，全年实现净利率润210余万元。其中20\_年3、4季度，本公司连续5个月全国业务第一名，取得省级以上审批权。20\_年5月，浙江安信管理公司成立东北运营中心即沈阳安信汽车服务有限公司和黑龙江安信公司，承接工商银行武林支行、义乌工行、工银卡汽车销费分期业务，本公司开始全面推广工商银行担保系业务，全年总放款额2.3亿，实现净利润160余万元。20\_年至20\_年集团其他子公司相继成立冠翔公司承接平安租赁，冠盾公司承接华泰金融，冠乾公司承接第一车贷、沣邦租赁、东标金融，中昌担保公司承接亿诚车贷，其业务突出为中亿融资租赁有限公司。

中亿融资租赁有限公司20\_年成立于沈阳自贸区，本公司有一流领导团队、研发团队、业务团队、自主研发审核oa系统，自主制定金融产品并推广，自主资金系统归集，杠杆式使用民间资本，推行商用车、新车、二手车、汽车按揭分期业务。20\_年中亿融资租赁公司为全国唯一一家开展商用二手车按揭分期及商用车车抵贷业务。20\_年自主产品商用车放款1.03亿，实现净利润600余万元，同期中亿融租推出库存融资业务，辽西地区34家4s店企业开展合作，单月平均放款额20\_余万，行业内一度领先，截止目前，冠乾集团及旗下子公司金融板块分别与奇瑞金融、农商银行、工商银行、东标金融、华晨金融、先锋租赁、一汽租赁、上实租赁及部分民间民企资本持续深度合作，其物流企业分别与中铁、中远海运、传化、同大、京东、宜家、伊利、蒙牛、旺旺、果唯一等企业开展运输配送合作。

其餐饮业、养殖业、生鲜店，红细胞进出口水果贸易将进一步整合探索中寻求发展。

面对汽车产业迅猛发展，公司将继续坚持改革创新，秉承诚信规范，审慎精细，专业高效，开放创新的经营理念，打造高效率、高品质、高标准的服务品牌，提升企业信用，促进市场交易，冠乾集团本着立足东北，面向全国，立志将公司建设成为管理决策科学，经营理念先进，投资主体多元化的一流集团化公司。

个人情况简介

养猪场简介

街道社工站简介

主要先进事迹简介

电脑公司情况简介

**精选集团总经理述职报告如何写二**

今年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至\_\_月\_\_日，信用卡发卡量\_\_张，是去年总发卡量的\_倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入\_\_万元。

一、明确市场定位

为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

二、完善考核机制

年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

三、主动出击营销

该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张;在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_\_年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往\_\_\_城的售楼部;这个\_\_人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

四、通过了这半年有余的工作积累和摸索

对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**精选集团总经理述职报告如何写三**

20\_\_年，是集团公司提出的巩固提高年，是继续深化推进\_\_36工作思路，围绕“改革发展创新”主线，以“三个建设”、以“依法治企年”活动为依托。确保公司持续健康稳定发展关键年。一年来，自己认真履行岗位职责，以坚定的政治立场、以团结和谐的大局观念，以高昂的工作热情，以开拓创

新的精神，求真务实的作风，圆满完成了各项工作任务，向党组织交了一份满意的答卷。现将一年来的工作情况简要汇报如下，请评议。

一、加强修养 ，提高思想认识，努力提升工作能力。

一年来，自己始终把学习作为推动工作，加强个人修养的有效途径。四月份，自己参加了国资委在国家会计学院举办的总会计师岗位培训，进一步提升了自己履行工作职责的能力。同时结合工作实际，先后把领导艺术、学哲学、用哲学，企业战略管理、经营管理、经济法律与合同管理等与自己工作密切相关的理论知识作为学习重点。同时，在日常工作中，充分利用党委中心组理论学习和公司举办的领导干部培训班等学习机会，不断充实自己。通过学习，不但获得了知识，提高了自己的思想认识,而且还学会了创新思维的能力，提升了个人履行岗位职责的能力。在工作中能联系实际贯彻落实科学发展观，能认真贯彻省公司党组的部署和决定，把集团公司的具体工作与科学发展相结合，及时协调解决公司发展中的突出问题，使集团公司能持续健康稳定的向前发展。

二、爱岗敬业，履行职责，不断提升工作质量。

1、抓好经营管理工作，确保公司各项考核指标的全面完成。根据自己分管的工作特点，提早动手，年初组织召开了公司经营工作会议，积极调研经营情况，听取各经营单位的意见，并全面部署了公司的经营工作，修订完善并签定了各单位经营业绩考核责任书。组织召开了公司各个季度的经济活动分析会，通过参加各经营单位的经济活动分析会，深入了解公司的整体经营状况，认真研究公司经营管理中存在的问题，及时组织职能部门协调并解决各个经营单位反映的实际问题，确保了公司年度经营指标的全面完成，预计将全面完成省公司下达的各项经济考核指标。

2、加强资金管理，严格成本控制，规范会计核算，完善财务指标考核。组织召开了公司资金管理、成本管理等专题会议，规范公司项目部资金拨付流程，严格控制备用金额度。加强项目成本管理，带队对内蒙古通辽市风电项目的成本情况进行调研，为进一步强化项目成本管理工作积累了资料。规范会计核算工作，分析解决公司运行中的有关财务问题。使公司财务状况进一步提升，确保了财务考核指标的完成。

3、根据国网公司、省公司“依法治企年”活动的统一部署，认真抓好集团公司依法治企年活动的开展，先后组织各单位、部门召开专题会议，检查落实各项制度情况，认真分析公司依法经营问题，并由审计与纪检监察部进行效能监察，使公司依法治企年活动落到实处，取得实际成效。

4、抓好公司的社保基金和工资资分配管理。针对公司现场聘用人员规模不断扩大的情况，工资津贴开支不规范等情况，及时组织召开专题会议研究解决，通过与正规劳务公司签订协议合同等办法，逐步规范了聘用人员的待遇管理。加强公司的社保基金管理工作，按时上缴各项社保基金，把提高职工福利待遇放在重要的位置。细化公司的工资收入分配管理，规范现场的津贴管理，按照公司制订的收入分配政策，向一线员工和现场骨干倾斜，对调动现场员工的积极性起了良好的作用，对稳定公司队伍起到积极作用。

5、抓好分管单位的经营管理工作。对分管的物业公司，在调整班子成员后立即召开有关会议，要求物业公司班子成员分工明确，工作责任到位，通过逐步改善硬网条网和服务水平，控制好费用的开支，确保三项费用的控制，确保小区服务质量提高，并配合好小区基建工作，今年先后改造了水直供系统，使多年以来职工反映强烈的停水问题得到彻底解决，多方协调供电局改造小区的直供电和电费直收问题，为今后公司节约电费支出打下良好的硬网基础。同时要求物业公司干部员工转变观念，提高认识，做好后勤服务，使员工放心，离退休职工满意。

6、抓好基建工程的招标管理工作，根据小区建设进度，在基建工程监督小组及公司审计与纪检监察部的全程参与下，在保证质量的前提下，公开公正的对小区建设的主体工程，材料设备进行了招标，保证工程顺利进行，积极协调处理基建工程中的有关问题，加强在招标过程中的监督机制和廉政办事机制，倡导“干事干净”，规范基建专项资金管理。保证小区建设的顺利进行。

7、积极组织开展“小金库”专项治理工作。按照国网公司的要求，及时组织召开会议，开展自查自纠工作，对各经营单位和职能部门进行动员检查，及时上报自查报告和整改方案，使专项治理工作落到实处，取得实效。坚决杜绝小金库的滋生。

三、勤政廉正，以身作则，努力提升廉洁自律意识。

在日常工作中，能保持清醒的头脑，以“勿 以善小而不为，勿以恶小而为之”规范自己的一言一行。对自己分管的工作能够严格按照有关规章制度办事，每个工作环节都实行阳光操作、透明处理，无论事大事小都要做到廉洁自律、奉公守法。带头践行“干事干净”的廉政理念，能严格要求自己、家人和分管单位的人员，自觉遵守廉洁自律的各项规定。不断加强自我学习，按照“七个不准”的要求，开展自查和剖析，提

高廉洁意识，自觉抵御各种腐朽思想的侵蚀，虚心听取群众的批评意见，自觉接受党和群众的监督，始终保持共产党员的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。对责任区内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，做到警钟长鸣，防微杜渐。经常对分管单位的领导进行廉正谈话，解决职工反映的热点和尖锐的问题，分管单位未发生违法乱纪事网和损害职工利益的事网。也使分管支部的党员干部心系集体，情绪稳定，发挥了党员干部的带头作用，为更好的推进公司廉政建设制度化打下良好基础。

四、查找不足，明确方向，努力提升自我发展能力。

自觉学习新知识、新理论不够深刻，创新思路、创新工作方法不够，政策法规的掌握与运用不够，理论联系实际深度不够。深入基层，特别是深入现场一线调研工作不够主动积极，与一线同志交换意见不够多，沟通深度不够。今后我将坚持不断学习，不断创新、坚持与时俱进，努力提高自己的政治素质和领导能力，不断增责任意识和表率意识，积极主动，甘于吃苦，勇于奉献，不断钻研业务知识，提高领导能力，认真履行好职责，决不辜负党组和职工的期望和重托，尽职尽责做好本职工作，为公司发展做出自己应有的贡献。

以上述职述廉报告，请大家批评指正。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

会计工作总结相关文章：[\_TAG\_h2]精选集团总经理述职报告如何写四

所有与会同仁按照采取独自进场，或与同事携同进场的方式，走过红地毯，并在嘉宾签名处签名、合影留念、接受采访，进场先后顺序按照先员工，后领导的方式进行。

嘉宾入场（背景音乐：迎宾曲）

女：激扬的迎宾曲已经拉开了新春的序幕

男：喜庆的红地毯已经为事业同仁们铺陈

女：让我们伴着着欢快的乐曲，欢迎中亚华金的事业同仁们，步入会场，在我们早已准备好的嘉宾签名板上签名留念

男：今天，我们所有的同仁可以说都是盛装出席，只为这喜气洋洋的新春之夜，只为这充满激情的华金之夜

女：亲爱的伙伴们，激动人心的入场仪式马上就要开始了，现在，让我们用最激动的心情，最最热烈的掌声恭请各位同仁、领导及嘉宾入场！

男：首先步入会场的是xx先生，他刚刚从外地出差赶回来，出席今晚的新春年会，让我们不禁对这些为中亚华金事业辛勤奉献的同事们道一声：你们辛苦了！

女：是啊，今天，就让我们为这些忙碌了一年的尊敬而可爱的同事们聚会在一起，让我们的歌声笑语为征尘未洗的他们卸下尚未去掉的行囊

男：好，下面请xx在我们的签板上留下你的大名，并让摄像师为你照相，记录着激动的一刻

女：接下来进入会场的是xx女士，作为中亚华金的一员，她在自己的岗位上默默奉献着她的聪明才智

男：是啊，中亚华金正是有了这么多工作岗位上的平凡的人，才让我们中亚华金创造出不平凡的成绩啊

女：是啊，让我们向这些不平凡的同事表示敬意，好，请xx在签板上签名并合影留念

……

男：看，在乐曲声中，公司领导xx缓步进入了新春年会会场

女：在过去的，正是这些操劳的公司领导驾驭着中亚华金这艘事业快艇，乘风破浪不断前行

男：是他们用高—瞻远瞩的战略视角，坚定、果敢、从容地带领中亚华金取得一个又一个的成功

女：在这个给庸者以无情淘汰、给智者以遐想的天空、给勇者以搏杀疆场的伟大时代

男：是他们这些洞察未来的智者，以多年的历史积淀为起点，准确把握市场脉搏，先人一步带领大家踏上通向未来的成功之路！

女：好，请xx在嘉宾签名板上签名，并合影留念

女：这真的是一个难得的团聚时刻啊

男：是啊，这只有这个夜晚，才能让我们全体中亚华金的事业同仁们阖家团聚，和和美美相聚一起啊

女：是啊，期望我们这个大家庭，家和万事兴

男：好的，嘉宾入场仪式到此结束，接下来还有新春晚宴和新春联欢节目表演

女：精彩不容错过，让我们稍做休息，接下来一同进入接下来更精彩的环节，我是李??

男：我是包凯

合：一会儿不见不散

联欢晚会部分

开场歌舞节目

（主持人登场）

（女）尊敬的领导

（男）亲爱的来宾

（女）各位中亚华金的兄弟姐妹们

（合）大家晚上好！

（女）炮竹声声辞旧岁

（男）和风送暖迎新春

（女）今天，我们齐聚于此，辞旧岁，迎新春，共同盘点中亚华金的点点滴滴，携手共同步入充满希望的新的一年！

（男）今天来到我们年会现场的除了中亚华金矿业集团的全体同仁外，还有百忙中莅临现场的集团的各位领导（此处可以介绍到场的各位领导），让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来！

（女）此外，xx公司的领导也来到了我们本次年会现场，对于大家的到来再次表示热烈的欢迎！

（男）同时，我们也不能忘记那些因为工作仍旧战斗在工作岗位上，不能参加今日年会的集团的部分兄弟姐妹，以及那些在背后默默支持中亚华金事业同仁的家属们，让我们以最最热烈的掌声，向他们表示衷心的感谢！

（女）大家好，我是来自公司公关部的xx！

（男）大家好，我是来自公司法务部的xx！

（女），是不平凡的一年

（男）是啊，过去的确实非同一般，让人印象深刻

（女）包凯，到底有哪些人和事让你印象深刻？

（男）很多啊，可以用一组数来总结

（女）你可以给大家说说

（男）是吗，到底怎么非同凡响？

（女）你想知道？好，接下来就有请集团领导xx来为我们作《年度总结及战略部署》的主题讲话，大家欢迎！

?年终总结及战略部署》主题讲话

（男）感谢xx总为我们全面回顾了中亚华金走过的不平凡的一年，同时，也为我们的工作做了高屋建瓴的战略部署，我们相信，中亚华金全体同仁在整体战略部署的指引下，必将在事业更上一层楼，创造更大的辉煌！

（女）在我们年会现场，我们看到香槟酒塔已经准备好，接下来，有请集团的各位领导在酒塔里注满芬芳的香槟美酒，恭祝我们的明天更美好！

旁白

这迷人的香槟，象绚丽的幸福之花；更象潺潺的溪水、涓涓的河流；只要你们用真诚去浇灌，用汗水去播种，一定能够开出美丽的鲜花，结出甜蜜的果实！让我们把幸福、收获的琼浆注满酒杯，今天，我们分享收获，这份收获是因为你，因为我，因为他，是为了我们勇往直前的中亚华金人！明天，我们又要再次踏上事业征程，为内心自由奔放的梦想书写辉煌的篇章。让我们将美酒注满，让我们一起祈祷，一起祝愿：中亚华金的明天更美好，全体中亚华金同仁事业之路更加灿烂辉煌！

（男）接下来，让我们以最最饱满的热情，最最热烈的掌声，有请xx总发表祝酒词！

新年祝酒词（背景音乐：《祝酒歌》）

旁白（背景音乐调换为柔和舒缓背景乐曲）

接下来是新年晚宴时间

节目表演（待定）

结束语（背景音乐：《难忘今宵》）：

（女）新年难忘，难忘新年

（男）新的一年孕育着新的希望，新的征程将谱写新的辉煌。

（女）今天，我们的航船已经起锚，

（男）明天，不管经历怎样的风浪，我们到达理想彼岸的信心不变。

（女）愿新年的钟声带给我们吉祥如意

（男）愿虎年的祥瑞带给我们幸福平安

（女）祝大家新年快乐，万事如意！

（男）中亚华金年会到此结束！

（女）让我们期待明年的这个时刻，再相会！

（合）再见！

**精选集团总经理述职报告如何写五**

xx集团作为中国老年健康产业的标杆企业，始终致力于科技创新，不断培养企业可持续性发展战略为核心竞争力，努力打造中国医药保健品行业科技创新领域第一品牌。

“昨日风流、今朝之辉煌并非一日之志、三日之寒！它终离不开我们xx这个温暖的大家庭”。更归功于xx这个大家庭，这个家的三个的缩影：xx是军队！xx是学校！！xx是家庭！！

因为只有铁一般的纪律，才使我们战无不胜！因为只有朝夕不息的学习力，才使我们是站在行业前端的专业铁军；因为只有家庭亲人、手足、骨肉般的温暖，才使不惧任何困难、携手并进！

下面我们将一一向您介绍xx大家庭里面的各个区域的优秀管理者—部门经理们，他们既要正确理解公司的战略意图，又要把宏观战略转换成微观执行；既要有方向，还要有方法；既能身先士卒、冲锋在前，又能于细微处关心员工成长。他们用实际行动诠释了部门经理的个人魅力！

首先走来的是xxx，她，信奉“吃得苦中苦，方为人上人”的理念，她对自己有更高的要求，她走过了更多的辛酸之路，但她从未动摇过，从未气馁过，一路跟随公司前进的步伐，九年来她见证了公司的发展和壮大，而她自己，从店员，店长，区域经理。再到现在的xxx的负责人，她，凤凰涅槃，从当初羞答答的一个渔村的小姑娘，逐渐蜕变成统领一方诸侯的巾帼英雄，让我们以热烈的掌声和拥抱送给我们这位巾帼英雄。

下一位是我们xx大家庭的大姐姐，xx二部部门经理xxx，她以实干者的名义，披挂上阵、横戈跃马，她积极活跃在工作一线上，在工作中不畏艰难，锐意进取，率先起跑，锋芒乍现。她以巨大的创造能量，展开xx市场云蒸霞蔚的生动气象。

下一位走来的是xx市场经理—xxx，责任、忠诚，一个优秀管理者所能具备的美好品质都可以毫不费力地在她身上找到。她一直跟随公司，从公司初创的两间店6个员工，到现在遍布华南和近300名员工的规模，她都全部经历，一路风景、一路风霜，一路雨雪，她既是剧中人，更是见证人。她面对压力不妥协，面对命令不退缩，无畏艰难，锐意进取，她是xx大家庭的中流砥柱。

下一位走来的是xx市场的xxx经理，她腼腆而又内秀，不善于言辞，但她有一颗智慧而又善良的心灵。七年前，在经营其他同行业的业务时，看到了xx的发展潜力和前景，她义无反顾地加入了那里还相当幼小的xx团队。七年的奋斗，七年的努力，如今的她，统领茂名、化州、高州、信宜多个部门，成为了名称符其实的一方将领。

下一位走来的是跟随xx九年的xx市场——xxx经理，九年的奋斗实干，九年的实战锤炼，他由当初的一个懵懂的乡村小男孩，逐渐成长为xx中层执行的骨干力量，在xx，他找到了人生的方向，在xx，他成家，在xx，他立业，如今的他已经是两个小孩心目中的好爸爸。

下一位走来的是xx市场的xx经理，她，是xx成立后第一位加入的员工，她也是第一个吃螃蟹的人，她是xx开荒的老黄牛，她是xx第一家门店的店长，她服务顾客总是那么温情细语，涓涓细流，总能有一份细水长流的激动和感动，她始终坚持“顾客第一”的服务理念，认真做好顾客服务工作，赢得顾客的广泛赞誉。

下一位走来的是，xx市场的xxx经理，她，不是仙子下凡，却胜似仙子在凡间！不仅有热情、服务好！而且还是一个脚踏实地的实干型美女。她跟随公司8年的时间，8年里，她用真诚的服务感动顾客！这份真心、真情始终伴随着她甜美的微笑里，有爱、用心的服务里与事实验证的行动！不信，大家看她那甜美的微笑！。

下一位走来的是，跟随xx集团九年的xx市场——xxx经理，她是一个用一颗真诚的心和身边所有人相处，她的稳健、她的笑容总是让我们放心！总是让我们感受她的真诚！她同样是今天我们值得尊敬和骄傲的经理人。

下一位走来的是：跟随公司8年的xx市场—xxx经理。

下一位走来的是：优雅而又时尚、工作干练而又仔细的xx市场xxx经理。

下一位走来的是：素有儒将之称的、xx特区市场的xxx经理。

下一位走来的是：务实而双低调、xx市场的xx经理。

下一位走来的是：美丽而又富有智慧、xx市场的xx经理。

团结就是力量，一支卓越而充满激情的团队，用智慧和力量不断创造奇迹。为xx增光添彩，被他们看作集体的荣耀与骄傲。他们集合基层员工的强大力量，学知识、悟文化，赛技能、奉贡献。拒绝平庸、追求卓越，丰富生命的色彩；敬业奉献、勇于超越，成就他们报效企业的真挚情怀！

**精选集团总经理述职报告如何写六**

一、20xx年工作总结

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6)售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7)增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

二、20xx年销售部工作计划

(一)销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，保证销售工作计划的顺利开展和进行，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部工作策略：

要事为先，步步为营;优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情;

步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献;

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、销售部工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

3、销售部工作重点

1)规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制。

2)强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性和销售的针对性(每接待一个客户都需要策略)。

3)规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率。

4)完善激励与考核：制定销售部日常行为流程绩效考核。

5)强化人才和队伍建设：将团队分组，组长固定化，垂直管理，并通过组长的形式逐步发觉团队中的管理人才。

(二)、销售部工作计划

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。因此不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

(1)出勤率、展厅5s点检处罚率、客户投诉率、工装统一等。

(2)业务熟练程度和完成度，销售出错率。业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(5)kpi指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等

4、培养销售人员发现问题，总结问题。不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次

5、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合

6、专职专业，强化对拓展客户资源的利用率。

销售部电话客户资源、汽车之家网站、车贷网络客户等不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人为两个组的组长，负责把网络的资源和客户信息进行记录和收集，并将顾客邀约到店。业务指标由销售经理直接考核。

**精选集团总经理述职报告如何写七**

甲方(以下称买方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，协商一致订立本合同：

一、电脑主机\_\_\_台，具体硬件、配置需求及价格内容如下

\_\_\_\_台共计\_\_\_\_\_\_\_元，最终洽谈价为\_\_\_\_\_\_元(￥\_\_\_\_\_\_\_\_元整)。

二、合同金额

人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb(小写)￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、付款方式

1、本合同签订盖章后即生效，当货物到达现场并安装后，甲方组织验收，验收合格后，乙方提供全额发票，甲方在五个工作日内全额支付。

2、甲方须将上述款项按合同约定金额直接汇入乙方指定的账户内。

四、交货及安装时间

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日安装完毕并通过甲方验收合格。

五、交货地点

——集团。自货物运到交货地，货物的运输和上门安装费用由乙方负责。

六、售后服务

1、除机箱外，合同上其他所有电脑零配件均免费保修三年。

2、电脑零配件出现任何问题，乙方在接到通知的三个工作日内要及时上门维修。

七、本合同生效后，甲、乙方任何一方单方面解除合同，须向对方支付合同金额10%的违约金。

八、甲、乙双方履行本合同过程中发生争议，应通过协商解决;协商解决不成的，将提交x仲裁委员会仲裁;

九、本合同正本一式3份，甲方执2份，乙方执1份，甲、乙双方盖章后生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**精选集团总经理述职报告如何写八**

尊敬的公司领导：

我在xxxx集团已有一年有余，集团正在起步阶段，目前在各位高层的英明领导下，集团正一步一步走向辉煌，翻开新的篇章。

由于我个人感觉，在过去的一段时间里的表现不能让自己感到满意，也没能给公司做出过什么贡献，不能适应公司未来的发展需要。所以，经过慎重考虑，为了自己和公司的未来发展，现向公司提出辞职，望公司领导给予批准。

请坚信：那份永恒已经为我们共同所拥有。我真切的感激、诚挚的歉意、莫名的感动都放在这里了，请拿走各自需要的那一份！愿集团能飞得更高、走得更远、所向披靡、战无不胜！愿我的同事们健康、快乐、开心、幸福！！

我很赞同刘经理所说的适应不了工作就自己走人的说法，我适应不了这样的传统管理模式，反过来说，强制性的管理手段并不能给我提供一个自由成长的环境，这对我来说是一种损失，所以我主动提出离职。

但是，我觉得我个人不适合在集团工作，在这一年里我并没有做出什么优秀的业绩、也没有让相关部门领导满意。我的个人工作行为和集团行为更是格格不入，尽管我已努力去适宜公司的整体环境，并有所改善，但是并没有取得什么突破性的进展。

集团老总任人唯亲的家族企业更是不适合我这样的不谐时世的小年轻，集团虽然还没有达到颠峰和走向更大的规模化，可在企业内部所有有价值的关键职位都由老董的一群七大姑八大姨九小舅十小侄占的满满的，我在这夹缝里除了能看到未来会与这群素质底下，私心巨重的家伙共事中被排挤之外，事实上也感觉不到集团真的能走向所谓的“集团”。这个幌子如果不去阻止它内部的毒瘤，大厦迟早要崩塌。

而我的个性更适合独立领导作业。可是公司短期内，至少在亲友党在企业内，就无法达到真正的成功。

请坚信：那份永恒已经为我们共同所拥有。我真切的感激、诚挚的歉意、莫名的感动都放在这里了，请拿走各自需要的那一份！愿集团能飞得更高、走得更远、所向披靡、战无不胜！愿我的同事们健康、快乐、开心、幸福！！

因此，我写下这篇辞职报告。

只要每天早上睁开眼，人是欣喜的，甚至连内心都盈满着力量，便觉我的生命有意义。而锦丹复杂的人际关系，始终是我不能应付也习惯不了的。在锦丹的时间越长，对锦丹的了解就越深，那些可观的发展前景对员工的诱惑固然很大，但很多现象也是让人望而止步的。我不是圣人，所以我做不到淡定。

我的第一份工作是在酒店，我最青春的三年也是在酒店度过的。在这里，我学会了很多东西，能够跟同事们在一起工作，我觉得很开心，这里的每一位都是我的大哥大姐，我的叔叔阿姨，是他们教给了我在学校里面学不到的知识，如何为人、如何处事、如何工作……在酒店里，领导们也对我十分的关心，从刚进入酒店开始，我就感受到从上至下的温暖。因为我是酒店里年龄还一般，还不算小，也从来没有在这么大的集体里生活过，自然而然的，心里面就会产生一种被呵护的感觉。这是一种以前在集体里未曾有过的感觉，很温馨，很自豪，而且它一直陪伴着我，直到我离开……

此致

敬礼

**精选集团总经理述职报告如何写九**

\_\_\_\_年，是集团公司提出的巩固提高年，是继续深化推进1336工作思路，围绕“改革发展创新”主线，以“三个建设”、以“依法治企年”活动为依托。确保公司持续健康稳定发展关键年。一年来，自己认真履行岗位职责，以坚定的政治立场、以团结和谐的大局观念，以高昂的工作热情，以开拓创新的精神，求真务实的作风，圆满完成了各项工作任务，向党组织交了一份满意的答卷。现将一年来的工作情况简要汇报如下，请评议。

一、加强修养，提高思想认识，努力提升工作能力。

一年来，自己始终把学习作为推动工作，加强个人修养的有效途径。四月份，自己参加了国资委在国家会计学院举办的总会计师岗位培训，进一步提升了自己履行工作职责的能力。同时结合工作实际，先后把领导艺术、学哲学、用哲学，企业战略管理、经营管理、经济法律与合同管理等与自己工作密切相关的理论知识作为学习重点。同时，在日常工作中，充分利用党委中心组理论学习和公司举办的领导干部培训班等学习机会，不断充实自己。通过学习，不但获得了知识，提高了自己的思想认识,而且还学会了创新思维的能力，提升了个人履行岗位职责的能力。在工作中能联系实际贯彻落实科学发展观，能认真贯彻省公司党组的部署和决定，把集团公司的具体工作与科学发展相结合，及时协调解决公司发展中的突出问题，使集团公司能持续健康稳定的向前发展。

二、爱岗敬业，履行职责，不断提升工作质量。

1、抓好经营管理工作，确保公司各项考核指标的全面完成。根据自己分管的工作特点，提早动手，年初组织召开了公司经营工作会议，积极调研经营情况，听取各经营单位的意见，并全面部署了公司的经营工作，修订完善并签定了各单位经营业绩考核责任书。组织召开了公司各个季度的经济活动分析会，通过参加各经营单位的经济活动分析会，深入了解公司的整体经营状况，认真研究公司经营管理中存在的问题，及时组织职能部门协调并解决各个经营单位反映的实际问题，确保了公司年度经营指标的全面完成，预计将全面完成省公司下达的各项经济考核指标。

2、加强资金管理，严格成本控制，规范会计核算，完善财务指标考核。组织召开了公司资金管理、成本管理等专题会议，规范公司项目部资金拨付流程，严格控制备用金额度。加强项目成本管理，带队对内蒙古通辽市风电项目的成本情况进行调研，为进一步强化项目成本管理工作积累了资料。规范会计核算工作，分析解决公司运行中的有关财务问题。使公司财务状况进一步提升，确保了财务考核指标的完成。

3、根据国网公司、省公司“依法治企年”活动的统一部署，认真抓好集团公司依法治企年活动的开展，先后组织各单位、部门召开专题会议，检查落实各项制度情况，认真分析公司依法经营问题，并由审计与纪检监察部进行效能监察，使公司依法治企年活动落到实处，取得实际成效。

4、抓好公司的社保基金和工资资分配管理。针对公司现场聘用人员规模不断扩大的情况，工资津贴开支不规范等情况，及时组织召开专题会议研究解决，通过与正规劳务公司签订协议合同等办法，逐步规范了聘用人员的待遇管理。加强公司的社保基金管理工作，按时上缴各项社保基金，把提高职工福利待遇放在重要的位置。细化公司的工资收入分配管理，规范现场的津贴管理，按照公司制订的收入分配政策，向一线员工和现场骨干倾斜，对调动现场员工的积极性起了良好的作用，对稳定公司队伍起到积极作用。

5、抓好分管单位的经营管理工作。对分管的物业公司，在调整班子成员后立即召开有关会议，要求物业公司班子成员分工明确，工作责任到位，通过逐步改善硬件条件和服务水平，控制好费用的开支，确保三项费用的控制，确保小区服务质量提高，并配合好小区基建工作，今年先后改造了水直供系统，使多年以来职工反映强烈的停水问题得到彻底解决，多方协调供电局改造小区的直供电和电费直收问题，为今后公司节约电费支出打下良好的硬件基础。同时要求物业公司干部员工转变观念，提高认识，做好后勤服务，使员工放心，离退休职工满意。

6、抓好基建工程的招标管理工作，根据小区建设进度，在基建工程监督小组及公司审计与纪检监察部的全程参与下，在保证质量的前提下，公开公正的对小区建设的主体工程，材料设备进行了招标，保证工程顺利进行，积极协调处理基建工程中的有关问题，加强在招标过程中的监督机制和廉政办事机制，倡导“干事干净”，规范基建专项资金管理。保证小区建设的顺利进行。

7、积极组织开展“小金库”专项治理工作。按照国网公司的要求，及时组织召开会议，开展自查自纠工作，对各经营单位和职能部门进行动员检查，及时上报自查报告和整改方案，使专项治理工作落到实处，取得实效。坚决杜绝小金库的滋生。

三、勤政廉正，以身作则，努力提升廉洁自律意识。在日常工作中，能保持清醒的头脑，以“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”规范自己的一言一行。对自己分管的工作能够严格按照有关规章制度办事，每个工作环节都实行阳光操作、透明处理，无论事大事小都要做到廉洁自律、奉公守法。带头践行“干事干净”的廉政理念，能严格要求自己、家人和分管单位的人员，自觉遵守廉洁自律的各项规定。不断加强自我学习，按照“七个不准”的要求，开展自查和剖析，提高廉洁意识，自觉抵御各种腐朽思想的侵蚀，虚心听取群众的批评意见，自觉接受党和群众的监督，始终保持共产党员的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。对责任区内的党风廉政建设进行了认真研究、布置和落实，做到警钟长鸣，防微杜渐。经常对分管单位的领导进行廉正谈话，解决职工反映的热点和尖锐的问题，分管单位未发生违法乱纪事件和损害职工利益的事件。也使分管支部的党员干部心系集体，情绪稳定，发挥了党员干部的带头作用，为更好的推进公司廉政建设制度化打下良好基础。

四、查找不足，明确方向，努力提升自我发展能力。自觉学习新知识、新理论不够深刻，创新思路、创新工作方法不够，政策法规的掌握与运用不够，理论联系实际深度不够。深入基层，特别是深入现场一线调研工作不够主动积极，与一线同志交换意见不够多，沟通深度不够。今后我将坚持不断学习，不断创新、坚持与时俱进，努力提高自己的政治素质和领导能力，不断增责任意识和表率意识，积极主动，甘于吃苦，勇于奉献，不断钻研业务知识，提高领导能力，认真履行好职责，决不辜负党组和职工的期望和重托，尽职尽责做好本职工作，为公司发展做出自己应有的贡献。

以上述职述廉报告，请大家批评指正。

集团总会计师述职报告3

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！